

## Seminarablauf:

### Fachmodul „Gewerbekunden-/ Firmenkundenbetreuung und Kreditanalyse-Basis“ 2023

#### Teil 1 – Jahresabschluss & BWA

<b>Methode</b>	<b>Inhalt</b>	<b>Datum</b>
	<b>WBT</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Vorgeschaltetes WBT (Einführung Jahresabschluss-analyse) wird auf unserer Lernplattform „Blink.it“ freigeschaltet</li></ul>	ab 24.05.23
1. Tag Präsenz	<b>Jahresabschlussbeurteilung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Verdichtung der Jahresabschlussbeurteilung durch Kennzahlen (Roter Faden)</li><li>Fundierte Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse einschl. der Liquiditätssituation</li><li>Feststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken</li></ul>	07.06.23  Arno Emmerich, RDG
1. Webinar	<b>ANALYSE VON EINNAHMEN-ÜBERSCHUSS-RECHNUNGEN (EÜR) (WFM-008)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Unterscheidungsmerkmale der EÜR zur „klassischen“ Gewinn- und Verlustrechnung aus dem Jahresabschluss</li><li>Besonderheiten bei der Beurteilung von EÜR</li><li>Notwendige Zusatzinformationen zur objektiven Beurteilung</li></ul>	22.06.23  Gerd Barholmé, RDG
2. Webinar	<b>BWA SCHNELLEINSTIEG – VERSTEHEN &amp; EFFIZIENT NUTZEN (WFE-004)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Wenn die kundenseitig eingereichten unterjährigen Unterlagen spät kommen oder teilweise fehlen... - Erfahren Sie, was berechtigt ist, was nicht, was dazu gehört &amp; wichtig ist, was Sie fordern können.</li><li>Erlernen der Logik des Aufbaus der Summen- und Saldenliste – damit werden Sie souverän.</li><li>Vorjahresvergleich, Bewegungsbilanz und Wertennachweis – Lernen Sie kennen, wann und wie sie diese Auswertungen sinnvoll einsetzen.</li></ul>	29.06.23  Arno Emmerich, RDG
2. Tag Präsenz	<b>Aufbau und Inhalt der unterjährigen Zahlen (BWA)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Erkennen von Vollständigkeits- und Zuordnungsmängeln in BWA`s</li><li>Behebung von Zuordnungs- und Vollständigkeitsmängel durch die gängigsten Abgrenzungstechniken bei Handelsunternehmen</li><li>Erarbeitung von Verprobungs- und Abgrenzungstechniken zur Verbesserung der Aussagekraft der BWA`s</li><li>Fundierte Votierung der wirtschaftlichen Situation des Kunden aus dem unterjährigen Datenmaterial – Bonitätseinschätzung</li></ul>	03.07.23  Arno Emmerich, RDG
Selbst- studium	<b>Vorbereitung von Übungsfallstudien</b> Die Teilnehmer erhalten vorab einen Praxisfallstudien zur Bearbeitung	
3. Webinar	<b>FALLSTUDIENTRAINING</b> Gemeinsam mit dem Trainer wird eine Lösung für den Praxisfall skizziert. Die Teilnehmer erhalten im Anschluss einen Lösungsvorschlag zum Download	12.07.23 Arno Emmerich, RDG
Selbst- studium	<b>Abschlussarbeit</b> Die Teilnehmer erhalten nach dem 3. Webinar eine Praxisfallstudie zur Bearbeitung.	12.07.- 27.07.23 Abgabe: 27.07.23

## Teil 2 – Investition, Finanzierung, Planung & Unternehmenssteuern

<b>Methode</b>	<b>Inhalt</b>	<b>Datum</b>
3.+4. Tag Präsenz	<b>Investition, Finanzierung &amp; Planung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Statistische Investitionsrechnung</li> <li>• Investitionsarten, Investitionscontrolling, Optimaler Reinvestitionszeitpunkt</li> <li>• Jahresbudget und Planbilanz des Mittelstandes</li> <li>• Plausibilitätsprüfung der Planansätze und Überprüfung der Planungsprämissen</li> <li>• Finanzierungsarten/Finanzierungsstromanalyse/ Finanzbedarfsermittlung</li> <li>• Finanzierungsregeln/ KK-Bedarf des Unternehmens</li> <li>• Zinsmanagement</li> <li>• Leasing</li> <li>• Einsatz von dinglichen und nichtdinglichen Sicherheiten in mittelständigen Unternehmen</li> <li>• Vertragsrecht</li> </ul>	25. + 26.09.23  Jan Eric Born, Spk. Sbr.
5. Tag Präsenz	<b>Fördermittelgeschäft</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzierungskonzeption mit öffentlichen Mitteln</li> </ul>	27.09.23 SIKB Schmitt/ Schmidt
6. Tag Präsenz	<b>Aktuelle Unternehmenssteuern</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Unternehmensformen aus steuerlicher Sicht (Betriebsaufspaltung, kleine AG, Rechtsformwahl unter Berücksichtigung steuerlicher Kriterien)</li> </ul>	28.09.23  Christoph Müller
Selbst- studium	<b>Abschlussarbeit</b> Die Teilnehmer erhalten nach dem 5. Präsenztage eine Praxisfallstudie zur Bearbeitung.	27.09.- 12.10.23 Abgabe: 12.10.23

## Teil 3 – Vertrieb im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft

<b>Methode</b>	<b>Inhalt</b>	<b>Datum</b>
7. Tag Präsenz	<b>Generationsmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmensnachfolge erfolgreich begleiten</li> <li>• Praxisfälle</li> </ul>	16.10.23 Raphael Maus, Spk. Sbr.
8.-10. Tag Präsenz	<b>Kommunikation/Verhandlungstechniken/ Vertrieb</b>	17.-19.10. Sandy Sonnenberg , KSK WND /Marc Titze, Spk. NK
11. Tag Präsenz	<b>Networking: Neukundengewinnung über Netzwerkaktivierung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strukturen und Einflussgrößen in Netzwerken</li> <li>• Motivstrukturen</li> <li>• Zugangswege in Netzwerken</li> <li>• Analyse der Heimatnetzwerke</li> <li>• Small world theory – stanley milgram</li> <li>• Empfehlungen von einer anderen Seite</li> <li>• Find your Style</li> <li>• Regelmäßig vs Zufällig</li> <li>• Nah vs Fern</li> <li>• Zeitpunkte um Empfehlungen zu positionieren</li> <li>• Storytelling als Methode der Empfehlung</li> <li>• Das eigene Team in der Empfehlung nutzen</li> <li>• Absagen als Chance für Empfehlungen nutzen</li> </ul>	20.10.23  Gisbert Straden, Training at work